SENADO **SECRETARIA** **DIRECCION DE COMISIONES**	XLIIa. LEGISLATURA Tercer Período
	CARPETA Nº 610 de 1987
COMISION DE HACIENDA	**DISTRIBUIDO** Nº 157 de 1987
Junio de 1987	**Sin corregir**

CUEROS BOVINOS - EXPORTACION

Detracciones

Versión taquigráfica de la sesión de la Comisión de fecha 4 de junio de 1987

Preside : Señor Senador Dardo Ortiz (ad hoc)

Miembros : Señores Senadores Jorge Batlle, Enrique Cadenas Boix y Raumar Jude

Invitados Especiales : Representantes de la Cámara de Curtidores: señor Walter Branaa, Presidente, y señores Wulf Bielenberg, Walter Moreno, Guido Michelin Salomón y Conrado Olaso, integrantes

Secretario : Señor Alfredo M. Alberti

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número está abierta la sesión.

(Es la hora 9 y 15)

La Comisión de Hacienda del Senado tiene a estudio un proyecto de ley enviado por el Poder Ejecutivo, que consta en el distribuido Nº 387, por el cual se faculta a dicho Poder a establecer detracciones a las exportaciones de cueros bovinos.

Hemos oído opiniones de diversos sectores interesados y con mucho gusto escucharemos la de ustedes sobre este problema.

SEÑOR BRANAA.- Con los colegas hacíamos reflexiones acerca de lo que puede significar la aplicación de detracciones en el cuero bovino.

El primer inconveniente que presenta es que se crearían problemas en un momento en que los mismos no existen, ya que la industria frigorífica, las agremiaciones pecuarias y la industria manufacturera, que en algún momento hizo oir su voz frente a la escasez de cueros, no presentan actualmente nungún tipo de exigencias.

Entiendo, que de ninguna manera se deben sentir perjudicados quienes trabajan con hacienda por el hecho de que los precios del cuero y del ganado no sean siempre equitativos. Se pueden presentar pruebas que muchas veces aumentó el cuero y bajó el ganado y viceversa. Es decir, que el sector no tiene la importancia que algunos comentarios en ese sentido, asignan.

Por otro lado, hemos leído que se realiza una crítica a la industrialización del cuero en el sentido de que no se estaría en condiciones de competir en el mercado internacional, necesitando el privilegio de los precios bajos para poder trabajar y vender sus productos.

Llevo 44 años como industrial y en base a eso puedo afirmar que los cueros uruguayos tienen calidad para competir a nivel mundial y la prueba de ello es que realizamos importaciones de otros países.

Quisiera saber cuál es la ineficiencia de las curtiembres uruguayas cuando vendemos nuestros productos en el extranjero a pesar de que nos vemos obligados a vencer determinadas barreras, como por ejemplo, distancias de hasta 15.000 kilómetros, y las exigencias de cada una de las curtiembres en el sentido de exigir cartas de créditos, por ser la única forma de vender y tener la seguridad que se va a cobrar.

La inversión realizada en los últimos cinco o seis años es muchas veces millonaria, y la tecnificación ha avanzado extraordinariamente como consecuencia de la visita de técnicos franceses, italianos y alemanes con el objeto de que nuestros productos entren en franca competencia con los europeos.

Es de hacer notar que las curtiembres uruguayas no pueden basar su trabajo en mercados internacionales que se encuentran a gran distancia. Entiendo que debemos competir con países cercanos como Brasil, Argentina y Paraguay. Uruguay cuenta con 1:200.000 cabezas de ganado faenadas por año y Argentina con 16:000.000, a pesar de que técnicamente no se encuentran a nuestra altura.

Estos países no exportan ningún tipo de cuero ya sea salado o piquelado, porque está prohibido, por lo cual nosotros no podemos innovar en la materia. En Brasil no existe una prohibición al respecto pero existe un sistema de cupos que se adjudican de determinada manera, representando prácticamente lo mismo.

Quienes opinan de forma diferente no realizaron una visita a cuatro o cinco curtiembres importantes, por lo cual entendemos que no se puede verter una opinión en ese sentido. Lamentablemente no he recibido la visita de ningún Legislador para poderle demostrar con hechos, con la realidad física, y con números, que la situación es muy distinta.

Hubiera sido muy interesante que se nos dijera que se desea incrementar la manufactura, para lo cual se estudiarían los caminos a seguir. Tenemos el ejemplo de Brasil, que a raíz de una paralización en la industria del calzado, que tiene enorme importancia en su economía, le ha dado un 20% de reintegros. En este momento Brasil ha retomado el camino de la exportación y tiene una enorme demanda de cueros a los efectos de abastecer la industria del calzado.

Reitero que con determinadas actitudes, creamos un problema donde no existe.

SEÑOR PRESIDENTE.- Cuando se prohibió la exportación o cuando se propuso este tipo de detracciones --que casi equivaldrían a una prohibición-- se planteó el siguiente problema. ¿Por qué los productores se oponen a esto? Porque, si la industria pagara lo mismo que cuando se realiza una exportación, ¿qué interés puede tener el productor en exportar? ¿Por qué se produce ese fenómeno?

SEÑOR BRANAA.- Ese fenómeno realmente no tiene una tabla fija; son elementos que no se pueden tomar en forma global, sino que hay que juzgarlos en cada momento particular. Por ejemplo, cuando en Brasil se instaló la nueva moneda, los brasileños compraban todo lo que podían y, si les hubiéramos vendido los cueros al doble de precio, también los habrían llevado. Entonces, ¿cómo se puede establecer una realidad frente a esos hechos?

En este mercado, en este año, hemos llegado a precios del cuero fresco superiores al del mercado de Estados Unidos. Sin embargo, no nos podemos guiar por esos mercados lejanos, porque sus políticas son distintas; como dije anteriormente, tenemos que guiarnos por los mercados argentino y brasileño, que son nuestros tradicionales competidores.

Puedo señalar que dentro del mercado americano hay veinte calidades de cueros, como por ejemplo, cuero con marca, sin marca, de animales criados en establos, cuero descarne, etcétera. Es un mercado totalmente distinto al nuestro en el que, prácticamente, existe una sola calidad de cuero: el bovino, que pesa entre 25 y 35 kilos.

Quiero realizar un agregado que no se relaciona con la pregunta del señor Presidente pero que es conveniente tener en cuenta. Cuando se habla de la tecnología de los cueros, se lo hace un poco en desconocimiento de lo que es un cuero. Eso es algo muy fácil de entender. Quienes hemos viajado a Italia, Francia o España sabemos que los cueros son una maravilla frente a los que podemos tener nosotros. Pero no hay que olvidar que esos países tienen cueros de cabra y de oveja, que son los ideales para realizar ese tipo de trabajo. Cuando nosotros queremos competir con ellos en materia de

vestimenta, tenemos que hacerlo con lo que poseemos, que son los cueros bovinos, que nunca tienen la morbidez de los cueros de oveja.

Hice esta referencia a efectos de aclarar posiciones, porque no es lo mismo un cuero de oveja aplicado a la vestimenta, que no sirve para calzado, que un cuero bovino que sirve para el calzado pero no para la vestimenta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Volviendo a la pregunta incial, parecería que los productores serían partidarios del libre juego de la oferta y la demanda, es decir, no establecer ninguna prohibición para la exportación de cueros.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que además del precio del cuero, un comprador europeo tiene que pagar el flete. Sin embargo, cuando un italiano compra en Francia, ese problema del flete no existe.

Entonces, si tiene que pagar también el flete, ¿cómo puede un comprador europeo pagar un mejor precio que la industria uruguaya por ese cuero?

SEÑOR BRANAA.- Quiero explicar que existen problemas como el de Brasil, que recién mencioné, y el de la Unión Soviética que, cuando tiene necesidad de materia prima, la adquiere al precio que sea necesario, pues es un precio político. Entonces, si no estamos de alguna manera protegidos, barrer la plaza uruguaya --la faena anual es de 1:200.000-- es algo muy simple para los países poderosos.En consecuencia, tal como lo hicieron Argentina, Brasil y Paraguay, creemos que la industria uruguaya debe contar con una protección frente a esos fenómenos, que son casuales pero que pueden dejar paralizada la industria durante uno o dos años.

SEÑOR PRESIDENTE.- El problema de la protección es opinable y puede compartirse. El punto es que la protección no se realice a expensas de los productores. En general, todos estamos de acuerdo en que se proteja a la industria, pero tenemos que determinar cuál sería la protección suficiente sin afectar a los productores.

SEÑOR BRANAA.- Pienso que habría que copiar lo que hicieron nuestros vecinos, manteniendo además —no por ley sino por decreto— la prohibición hasta el momento en que el Gobierno advierta que se está realizando un abuso porque las curtiembres pagan los cueros a precios que no son los justos.Finalmente, quiero señalar que en el último año los precios del cuero han aumentado casi el doble, subiendo mucho más que el dólar.

25x

SEÑOR PRESIDENTE.- Esas oscilaciones en los precios internacionales a que usted se refiere, que se deben a factores coyunturales, traerían como consecuencia que los precios de nuestros cueros estuvieran elevados en algunas situaciones, con lo que los productores no se beneficiarían si no pudieran exportar libremente.

Si se diera la libre exportación, sin límites, en esos momentos de pico en los cuales desde el exterior no pagan sumas muy elevadas, la industria no podría subsistir y carecería de materiales para trabajar. También se da la situación inversa. Es decir, algunos industriales han dicho que si fuera posible importar cueros de Argentina, lo harían. Entonces, puede suceder que por una importación de la Argentina se depriman los precios de los cueros nacionales. Habría que buscar una situación niveladora que evitara los picos del mercado internacional que perjudican a los industriales, sin que constituyeran un perjuicio para los productores.

SEÑOR BRANAA.- Simplemente existe un punto óptimo, pero no lo conozco. Nosotros recurrimos a algo que está funcionando bien, ya que todos los sectores están conformes. Lo que pedimos es que esta prohibición continúe y que se vaya observando lo que sucede, es decir, si en algún momento el precio se deprime y el internacional --el de Argentina y el de Brasil, por ejemplo-- supera al nuestro.

Pero mientras todo siga funcionando bien --y la producción no significó una baja, sino que aumentó casi un 100% en los últimos ocho meses-- hay una franca competencia, el cuero se necesita y el precio será el que se pueda pagar para después vender nuestro material.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quiere decir que ustedes son partidarios de mantener la prohibición.

SEÑOR OLASO.- Deseaba decir algo con respecto a lo que señalaba el señor Presidente.

Nosotros vemos que la Sociedad, la Federación y la Asociación Rurales no han encontrado inconvenientes en cuanto al problema de la prohibición de exportar cueros, durante toda la vigencia de este decreto; pero en cuanto a la liberalización de la venta de cueros en el extranjero debo decir que ningún

país permite que su materia prima se vaya, si la puede trabajar. El señor Presidente hablaba de Francia y de España; si Francia pudiera venir a buscar los cueros aquí, al precio de venta internacional, estoy seguro de que se los llevaría, quedando muy contentos de poder dar ocupación a sus trabajadores, mientras que nuestros obreros quedarían en una situación de incertidumbre.

No conozco exactamente cuál es la situación de España, pero puedo decir que Francia e Italia tienen devaluaciones de impuestos respecto a la carne salada. En el caso de Francia, ello significa un 45%, mientras que en Italia es un 41 ó 42%. Si nosotros tuviéramos ese margen, también pagaríamos, por el cuero uruguayo, el precio internacional. Entonces, respondo a su pregunta con respecto al productor. La Sociedad, la Federación y la Asociación Rurales no han encontrado mayor inconveniente con respecto a la prohibición, sino que han hecho una fuerte oposición a una retracción, y lo entiendo, pero ese mismo concepto lo tiene todo el país, ya que está prohibida la salida del ganado en pie. Me refiero al ganado de faena, ya que hay un permiso para las razas de Pedigree y las selecciones especiales. ¿Al productor uruguayo se le paga el precio de venta internacional?

Esto no lo sabemos nosotros ni la Federeación Rural. Cuando se ha podido exportar pequeñas cantidades de terneros en pie --que los italianos estaban desesperados por llevar-- rigió esa prohibición. Entonces, ¿la Federación Rural aceptó la prohibición del 100% de la res, y sin embargo, no opone inconvenientes al 8%, 9% o 10% de ese cuero en una misma res?

El argumento consiste en que la Federación y la Asociación Rurales no se quejan de la producción del ganado en pie y si se estableciera la libre venta al exterior, no quedaría una sola vaca en el país, ya que los frigoríficos de Brasil se llevarían todo el ganado en pie. Una demostración de ello es que nuestras plantas conservadoras son muy pocas, en virtud de distintas circunstancias. Sin embargo, en los frigoríficos de Santana y Río Grande, hay plantas conservadoras ya que allí va la carne con hueso, en las que trabaja el obrero brasileño y no el uruguayo. El señor Presidente me dirá que no se le ha dicho al Sindicato que venga a hablar en defensa de los cueros. Nosotros no vamos a decir a los obreros que nos ayuden a plantear el problema. Si no contamos con los cueros, los obreros no podrán trabajar dos veces el mismo cuero.

mim.2

Con respecto a la prohibición de ganado en pie, la Federación acepta que la industria frigorífica trabaje para que este ganado no se vaya, ya que constituye el 100% del valor del vacuno. Nosotros tenemos un precio establecido en relación al internacional. A mayo de 1985, un kilogramo de cuero salado costaba entre 72 y 73 centavos de dólar; mientras que en abril de 1987, el mismo ascendía a U$S 1.40. Si bien los precios varían, el problema más grave es la escasez de ganado en un año de poca faena, que nos lleva a competir en forma muy férrea y desagrádable. Lo cierto es que en estos momentos pagamos precios excesivos.

SEÑOR MICHELIN.- Señor Presidente: deseo realizar una aclaración.

En primer término, los fabricantes o exportadores de cueros nunca se han opuesto a que funcione un mercado interno libre. Por el contrario, cuando en este país se habló de cuotificar los cueros a distintas empresas, nos hemos opuesto férreamente. Existe una capacidad productiva de cueros curtidos que supera a la prohibición interna. Juega la ley del mercado y, como lo ha demostrado el señor Olaso, los precios realmente responden a la realidad del mercado. Las curtiembres deben cumplir los convenios internacionales y los cueros no aparecen. Se establece un precio interno que en muchos casos supera al internacional.

También quería referirme a algo que se expresó en esta Comisión por parte del señor Ministro de Industria y Enegía, con respecto a la industrialización de los descarnes. Según la información que nos llegó cuando se nos invitó a concurrir a esta Comisión, una empresa de plaza habría adquirido una máquina para procesar el descarne, logrando un grado de terminación mucho más avanzado que el habitual. Dicha empresa trajo una maquinaria de la más alta tecnología --sólo existen tres de este tipo en toda América del Sur-- para dar un terminado especial al descarne, que funciona perfectamente bien. Seguramente la información manejada por el señor Ministro --por omisión de la empresa, al no tenerlo bien informado-- no es la exacta porque realmente nosotros tenemos la tecnología y el local adecuados para que ese mercado funcione. Un obrero de esta fábrica estuvo más de un mes en Alemania, aprendiendo la técnica de manipular un material tan difícil.

La empresa alemana Bayer radicó aquí en el Uruguay un técnico a su costa durante más de un mes hasta que los cueros

salieron totalmente terminados. Inclusive en esas condiciones la empresa realizó exportaciones a Brasil y a Europa de este descarne sin haber tenido absolutamente ninguna observación ni rechazo con respecto a su calidad.

El problema de que la máquina funcione o no a pleno radica en la demanda que puede existir, o sea del mercado y en si es o no rentable darle esa terminación al cuero porque para ello se utilizan productos químicos importados de un alto valor.

Por otro lado, quisiera agregar --y esto para ilustrar la opinión de los señores Legisladores-- que el funcionamiento de esta máquina importa solamente la mano de obra de 6 obreros. Por lo tanto, en una fábrica donde trabajan habitualmente más de 500 empleados no cabe la posibilidad de que alguno de ellos sea enviado al seguro de paro porque en el caso de no funcionar la máquina esos obreros serían absorbidos por otras secciones de la fábrica.

En una palabra el funcionamiento de la máquina está librado a las leyes que rigen el mercado: si existe una demanda que amerite la puesta en marcha de esta máquina, se procederá a utilizarla.

Como no ha habido una demanda importante la actividad no ha sido permanente.

De cualquier manera la empresa está abierta para que los señores Legisladores puedan visitarla y observar el funcionamiento de la máquina, e inclusive les podemos demostrar que la calidad que se obtiene es óptima a nivel internacional y además podemos demostrar que no existe falta de conocimiento, de tecnología, o de know-how sino que el problema se relaciona únicamente con el mercado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no he interpretado mal, entiendo que la opinión de ustedes es contraria a este proyecto y parti-

daria de que se mantenga la prohibición de exportación de cueros.

Me gustaría saber si no existe alguna fórmula sustitutiva que no agravie a los productores como podría ser por ejemplo, establecer el reintegro para la industria eliminando la prohibición que existe sobre los cueros.

SEÑOR MICHELIN.- Creo que debe quedar bien claro que el cuero terminado, o como se dice vulgarmente curtido es un producto final al que hoy se le agrega mucho valor.

Ese valor deriva no solamente de la inmensa inversión que se debe realizar para mantener en funcionamiento una curtiembre y la mano de obra de miles de obreros --creo que las curtiembres aquí representadas poseen más de 2.000 obreros-- sino que además implica un costo por el proceso de elaboración y el hecho de haber logrado un mercado internacional.

Por otro lado, mantenerse dentro de ese mercado de cuero curtido implica a cada una de las empresas un desembolso millonario de dólares al cabo del año en viajes a exposiciones internacionales a las cuales inevitablemente hay que asistir porque de lo contrario se corre el riesgo de quedar fuera del mercado.

Se destacan entre otras exposiciones, la Semana del Cuero en París que es la más popular, así como otras que se realizan en Alemania y en Hong Kong.

Al mismo tiempo, se observa que el mercado del cuero en forma lenta pero segura se está volcando hacia Oriente en donde en países como Taiwan, Tailandia y Corea en donde la mano de obra es más barata. Repito que ésto al industrial le implica un gran desembolso porque tiene que trasladar muestras, técnicos, equipos de marketing y pagar comisiones a personas para que los informen y representen en mercados absolutamente desconocidos para el Uruguay.

Personalmente considero que la industria del curtido ha logrado una experiencia de marketing internacional que es sumamente valioso para nuestro país.

En consecuencia, lo que se persigue es el poder cumplir con esos mercados que hoy son firmes y que se han logrado con gran esfuerzo, a fin de no correr el riesgo de que por un error involuntario desaparezca nuestra materia prima, perdiéndose esos mercados que no se recuperan fácilmente porque deben tener estabilidad.

Por ejemplo, podemos citar el caso de una fábrica de calzados de Italia que para lanzar sus modelos de otoño necesita saber con tres meses de anticipación qué país le suministrará el cuero y en caso de que el país proveedor no responda, inmediatamente queda fuera del mercado.

Quiero aclarar que existen una serie de matices que son muy importantes que nos llevan a manifestar que no deseamos que exista ningún mecanismo por el cual el cuero sea exportado sin elaborar, pero sí creemos lógico, justo y deseable que se establezca un mecanismo de mercado interno para que el cuero sea pagado a su justo precio.

No tenemos ninguna duda de que en este momento con respecto a la compra de cueros están funcionando las leyes de mercado, porque el cuero se está pagando a precios muy altos, superando inclusive el valor del ganado en pie.

También queda claro que no ha habido ninguna oposición de parte de las agremiaciones rurales en el sentido de que se entienda que el sistema actual no está funcionando, por el contrario he estado leyendo manifestaciones del señor

Couro en las cuales expresaba que éste era un "régimen de caballeros", estableciéndose una especie de convenio entre el Ministerio, los curtidores y los productores.

SEÑOR PRESIDENTE.- De manera que --si no entendí mal-- existiría una coincidencia entre ustedes y las asociaciones rurales en el sentido de no ser partidarios de este proyecto.

De todas formas, nos queda la duda sobre la tranquilidad que puede proporcionar ese "convenio de caballeros" porque si bien vuestras expresiones nos parecen razonables, no ocurre lo mismo con los productores quienes se han manifestado en forma contraria.

SEÑOR OLASO.- Quiero aclarar una pregunta que había formulado con anterioridad el señor Presidente y que creo que no ha sido contestada.

Si mal no recuerdo usted deseaba saber si podía haber algún sistema de reintegros de devolución impositiva. Creo que esa es una norma que debería existir en todo el país para que éste pueda trabajar.

Me estoy refiriendo a todas las materias primas y tenemos el ejemplo concreto de la lana, rubro sobre el cual los productores no tienen quejas.

Pero se ha comprobado que el industrial lanero puede pagar la lana en mercado abierto en competencia con los mercados extranjeros.

Si bien la lana tiene distintas medidas compensatorias y diferentes reintegros estudiados para sus diferentes etapas, de acuerdo al valor agregado, no ocurre lo mismo con el cuero. En el caso del cuero curtido tenemos que la incidencia de la materia prima se ubica en el 38 o 40% sobre el 100% que exportamos, siendo similar a la incidencia de la lana en un tejido terminado.

Sin embargo, la lana tiene un reintegro determinado y el cuero no.

En consecuencia, señor Presidente, no podemos dejar de

25x

pensar que sin bien existen impuestos directos e indirectos y cargas sociales que pagamos al Gobierno, las condiciones económicas del cuero con respecto a la lana y otros productos, no son las mismas.

Pensamos que esto no debe ser así. Toda la industria del cuero adolece de esa falla; no se reconoce el trabajo a los efectos del valor agregado.

SEÑOR MICHELIN.- Señor Presidente: el problema radica en lo siguiente. El sistema actual a nosotros nos proporciona tranquilidad, pero también para los industriales representa una especie de espada, ya que un decreto se deroga muy fácilmente.

En este momento la prohibición está establecida por decreto, de manera que si en el futuro las reglas del juego se conforman en un mercado limpio y el precio del cuero fuera bajo, el Poder Ejecutivo podría disponer que éste se exporte en su estado natural, es decir sin procesar.

En consecuencia, los industriales son plenamente conscientes de que la prohibición no debe significar una panacea para obtener cuero barato.

El cuero a bajo precio no es lo que realmente interesa, sino que lo que importa es el cuero al precio justo, y éste está dado --de acuerdo a nuestro criterio-- por el mercado interno, debido a que existe una gran demanda por la falta de cueros, frente a la avidez que tiene la curtiembre y a los precios internacionales que se han registrado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Parecería que a un tema tan importante donde están en juego intereses tan cuantiosos, no sólo de particulares, sino los del propio país, sería más conveniente "prima facie" otorgarle la permanencia de una ley, y no dejarlo sujeto a decretos que pueden modificarse según las diversas circunstancias.

Es difícil plasmar en una ley una situación que es cambiante, pero yo pienso --recogiendo la opinión del señor Olaso-- que en sustitución de este proyecto o de la prohibición lisa y llana de las exportaciones, sería más útil un reintegro para la exportación de cueros, similar al que se otorga, por ejemplo, a la lana tejida.

SEÑOR BRANAA.- Quiero agregar que Argentina ha hecho funcionar durante mucho tiempo el elemento detracción y lo único que ha conseguido --y todos tenemos conocimiento de eso-- es que ese mercado, en sus exportaciones, permanece desfigurado en todas las ventas que realiza; es decir que hay precios prefijados donde las declaraciones se deben hacer con valores fictos, pero está el pase de moneda con precios que no son los reales.

Todos los aquí presentes sabemos que hay muchos bancos uruguayos que están trabajando con el mercado argentino en base a ese tipo de transacciones a las que ellos están muy habituados.

Yo pregunto lo siguiente: ¿queremos que esto suceda también en Uruguay, o preferimos seguir trabajando como hasta ahora, con un mercado limpio y claro, donde se pacta y se vende a U$S 1.10 y esa es la cantidad que entra al país?

¿Es que queremos trabajar como lo hacen mercados vecinos, donde se declara U$S 1.10 porque es el valor ficto, pero se vende a U$S 1.30 y no se sabe qué sucede con esos 20 centavos de diferencia?

Creo que lo que debemos tratar de hacer es cerrar las puertas a todo lo que no sea real, y entiendo que la implantación de una detracción significa precisamente eso, porque puede traer aparejado que se realice, por ejemplo, una doble facturación, por lo que se haría necesario crear nuevos elementos de control.

Si queremos salvaguardar la vida de este país pienso que no tenemos que crear más burocracia, sino eliminarla, ya que debemos hacer las cosas más simples y no más complicadas.

Repito entonces que esto implicaría crear nuevas complicaciones y ninguna ventaja. Es todo lo que quería decir.

ad.4

SEÑOR JUDE.- Simplemente quiero hacer referencia al hecho de que cuando los productores asistieron a la Comisión hicieron, como es natural, la defensa del sector productivo, diciendo que el valor del cuero equivalía --de acuerdo a una relación que ellos manejaban entre el precio y el peso del cuero-- a N$ 6 del novillo en pie. No recuerdo exactamente el cálculo que realizaban, pero del precio del cuero bovino, situado en N$ 9.500, aproximadamente, resultaba una relación más o menos de N$ 6.

Ahora bien, el señor Olaso expresa que esa relación no siempre se ha mantenido; es decir, que no existe tal relación entre las subas del novillo y los valores del cuero, que en muchas oportunidades ha estado por debajo y en otras por encima de aquél. Por ejemplo, en este momento, ¿cuánto vale el cuero bovino en relación al precio del novillo, que está a N$ 135 o N$ 137? ¿Cuál es la equivalencia? Vendiendo el cuero por el sistema actual, ¿cuánto está recibiendo el productor?

SEÑOR BRANAA.- En la actualidad el precio del cuero está en el orden de los N$ 250 o N$ 260 el kilo.

SEÑOR JUDE.- Quiere decir, entonces, que está por encima del valor del precio del novillo, lo cual parece muy importante.

SEÑOR OLASO.- No se trata del valor del novillo. El valor actual de un novillo de 500 kilos, por ejemplo, es de N$ 135 o N$ 137 por kilo y nosotros pagamos por ese cuero fresco de aproximadamente 40 kilos, N$ 260 por kilo, o sea, alrededor de N$ 9.000. Quiero decir, como lo mencioné anteriormente, que el valor del cuero equivale al 8% o al 12% del valor del novillo. Pero el kilo fresco de cuero con respecto al kilo fresco de carne se ubica en una relación de 1 y 1/2 a 2 y en este momento es de 2 veces más. Podemos decir que estamos viviendo una época en que el precio obtenido ha alcanzado niveles más altos. Ha habido épocas en que ha disminuido el precio del novillo y nosotros no hemos bajado el del cuero y otras en que el novillo se ha mantenido en su valor habitual y nosotros hemos podido reducir ese nivel de precios.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si el señor Olaso me permite, quisiera dar a conocer unas cifras que son parecidas a las que se mencionaron en el día de hoy para ver si coincidimos en ellas. Aquí dice, --número más, número menos-- que

ls.

en la actualidad, tomando como base el 30% máximo de detracción, que es lo que se propone en el proyecto, calculando que el cuero vacuno representa del 7 al 7 y 1/2 % del peso del animal, y teniendo en cuenta como ejemplo un novillo de 500 kilos, con lo cual tendremos 37.5 kilos por novillo --el señor Olaso dijo 40-- hoy la industria recibe N$ 250 por cada kilo de ese cuero, lo que significa, aproximadamente, un valor del cuero dentro del novillo, de N$ 9.375. Otro ejemplo que podemos tomar es el de un novillo que tiene un valor de N$ 134 para el productor, lo que llevaría a que el animal costara N$ 67.000. Entonces, el valor del cuero con respecto al de la carne estaría situado en un 13.99%, o sea que el precio del cuero quedaría establecido en un 14% en relación al precio de la carne. Creo que en esto estamos de acuerdo. Quería señalarlo, para confirmar lo que había expresado el señor Jude.

SEÑOR JUDE.- Personalmente, deseaba estar informado sobre este asunto para tomar posición al respecto. Luego en la Comisión consideraremos el tema nuevamente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de los señores Delegados y la valiosa información que nos han suministrado.

(Se retiran los señores delegados de las curtiembres)

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

ls. 2